

0.0

Comentarios (0)

## JOSÉ CARLOS MIMIAGA OSORIO

Ciudad De México, México
Conferencista | Capacitador | Panelista | Consultor

País de residencia: México

Nacionalidad: México

Idiomas: Español

## Áreas de conocimiento

Seguros de Vida, Finanzas Personales, Inteligencia Emocional, Desarrollo de vendedores, Capacitación, Desarrollo de Equipos de Trabajo, Atención y servicio al Cliente, Seguros, Salud Mental.

## Descripción del perfil

Vivo en la Ciudad de México, tengo más de 30 años impartiendo cursos, seminarios y talleres tanto presenciales como virtuales a distancia para empresas del sector financiero, farmacéutico, industria de alimentos y partidos políticos. Cuento con registro como instructor de capacitación de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Tengo Certificación en Competencias Laborales de Impartición de Cursos Presenciales por CONOCER. No hablo inglés, manejo paquetería office, tengo disponibilidad para viajar. Soy el creador de los talleres "Crisis, Autoestima y Cambio" e "Inteligencia Emocional en el Trabajo"; Manuales y cursos de preparación al examen ante la CNSF para obtener la autorización como Agente de Seguro. Materiales diseñados en los temas de: Servicio al Cliente, Comunicación y Retroalimentación, Manejo de Conflictos en el trabajo, Técnica de Ventas, Venta Psicológica, Reaseguro, el Seguro de Incendio, El Seguro de Automóviles, El Seguro de Vida, El Seguro de Gastos Médicos, Manejo de Stress, Ansiedad y Angustia, Finanzas Personales, La importancia del Ingreso, La Psicología del trabajador mexicano, Trabajo y Familia.

## Conferencias, Cursos o Talleres

### CRISIS AUTOESTIMA Y CAMBIO CON PNL

4 Horas o más

Es un taller grupal de terapia individual donde se exploran las áreas conflictivas, las creencias limitantes, la forma de pensar y reaccionar en momentos de crisis, aplicar técnicas para enfrentarse a las mismas de manera efectiva y establecer estrategias para mejorar las relaciones familiares, personales y laborales. Altamente efectivo.

### INTRODUCCIÓN A LA ACTIVIDAD DE SEGUROS EN MÉXICO

Flexible

Revisión de los conceptos que se manejan en seguros, la importancia como instrumento financiero, la organización y funciones de las áreas de las que se compone una aseguradora. Conocer las leyes y reglamentos que rigen a la actividad en México.

### MARCO LEGAL DEL SEGURO EN MÉXICO

Flexible

Curso para conocer las leyes y los principales artículos que rigen la actividad aseguradora en México, las leyes complementarias y supletorias que contienen conceptos específicos en materia de seguros; las obligaciones que de ellas emanan, la organización y funcionamiento de las Instituciones; la existencia y propósito de otras entidades que inciden y robustecen esta actividad.

### SEGUROS DE AUTOS EN MÉXICO

Flexible

Dar a conocer los alcances, beneficios, coberturas y exclusiones de los seguros de autos en México, así como los servicios adicionales que se le pueden agregar a un seguro y los productos que, en común, ofrecen las aseguradoras en México.

### SEGURO DE HOGAR

Flexible

Dar a conocer los alcances, beneficios, coberturas, clausulado y exclusiones de los seguros conocidos como Hogar o Casa Habitación, así como los servicios adicionales que se le pueden agregar a este tipo de pólizas y los principales productos que se ofrecen en el Mercado Mexicano.

### SEGURO MÚLTIPLE EMPRESARIAL EN MÉXICO

Sin especificar

Revisar los alcances, límites, beneficios, coberturas, clausulado y exclusiones de un seguro empresarial en México; la información y documentación que se manejan en los procesos de cotización, emisión y siniestros.

### EL SEGURO DE VIDA EN MÉXICO

Flexible

Dimensionar la importancia del Seguro de Vida como instrumento financiero de protección, ahorro y capitalización. Conocer los planes básicos, los seguros educacionales, los de retiro, los de ahorro e inversión; así como sus alcances, limitaciones, beneficios, clausulado y exclusiones de estos seguros en México.

**EL SEGURO DE GASTOS MÉDICOS EN MÉXICO**

Flexible

Revisar el propósito y utilidad financiera de estos seguros, los alcances, límites, coberturas, clausulado y exclusiones; factores de cotización e indemnización y los principales productos que se ofertan en el mercado mexicano.

**MANEJO DE CONFLICTOS**

Flexible

Este taller es para analizar el proceso de gestación de conflictos y aplicar los principios fundamentales de su manejo; ejercitarse en la aplicación práctica para desarrollar habilidades, conocimientos y actitudes que conduzcan a resultados eficaces en su resolución.

**NEUROLINGÜÍSTICA EN VENTAS**

Flexible

Este taller es para aplicar los fundamentos básicos de la Programación Neurolingüística en el proceso de venta y para mejorar las habilidades perceptuales y de influencia del agente de ventas.

**ESTILOS DE VENTA**

Flexible

Este curso es para facilitar el desarrollo de habilidades de relación y comunicación que permitan establecer una sana y productiva interacción con los prospectos y/o clientes.

**SERVICIO AL CLIENTE CON EXCELENCIA**

Flexible

Taller para adquirir nuevos conocimientos, habilidades y actitudes para aprender a auto motivarse y dar un excelente servicio al cliente.

**MI TRABAJO, MI FAMILIA Y SUS VALORES: MISION DE VIDA**

Flexible

Sensibilizar sobre la importancia de la familia y su impacto en el desempeño laboral. Analizar el origen, desarrollo y cambio de las creencias y valores dentro de la familia en relación al trabajo; y aplicar técnicas para generar cambios positivos en las actitudes para generar mejores relaciones familiares y laborales.

**FINANZAS PERSONALES**

De 2 Horas a 4 Horas

Valorar la importancia del ingreso, conocer estrategias para el uso de sus recursos económicos de acuerdo a sus necesidades económicas, hábitos de ahorro y consumo; aprender a hacer y usar un presupuesto; conocer los diferentes instrumentos financieros a los que actualmente se tienen acceso, sus propósitos y utilidades.

**Introducción a la venta de Bienes Raíces**

De 2 Horas a 4 Horas

Exposición de las características de los diferentes tipos de Bienes Raíces, los tipos de créditos, documentación e información a manejar en una transacción de compa, venta y renta en México.

**Inteligencia Emocional en el Trabajo**

4 Horas o más

Se identifica y define lo ques Inteligencia Emocional. Se exponen las diversas dimenciones de Inteligencia emocional para diferentes áreas laboralesy se describen sus perfiles. Ejercicios para identificar y desarrollar las áreas fuertes y débiles de la Inteligencia Emocional de cada participante. Identificar los usos y utilidades que tiene la I. E. en el trabajo y las relaciones interpersonales.

**CRÉDITOS INFONAVIT**

De 2 Horas a 4 Horas

Se describen los diferentes Créditos, características y objetivos de cada uno. Requisitos para ser elegible para solicitar crédito, tasas de interés, proceso, información y documentación para obtener un crédito.

**PRODUCTIVIDAD Y ENFOQUE EN UN EQUIPO DE VENTAS**

De 1 Hora a 2 Horas

identificar las causas de la procrasitnación. Identificar la importancia de la medición diaria de las diferentes actividades en el proceso de venta y el logro de las metas mínimas de la actividad diaria.

## Experiencias

**ASESOR PROFESIONAL EN FINANZAS PERSONALES**

MH SEGUROS Y FIANZAS

2008 - Actual

**ASESOR INMOBILIARIO**

LUM INMOBILIARIA

2019 - Actual

**INSTRUCTOR DE CAPACITACION**

INDEPENDIENTE

2003 - Actual

**DIRECTOR ASOCIADO**

GRUPO ESPMI, S. C.

2003 - 2008

**INSTRUCTOR Y GERENTE DE CAPACITACIÓN**

AIG MÉXICO SEGUROS, A. C.

2000 - 2002

**INSTRUCTOR DE CAPACITACIÓN**

SEGUROS INTERAMERICANA, S. A.

1993 - 1995

## Estudios

**LICENCIADO EN PSICOLOGÍA**

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO

1991

## Artículos

**LA AUTOESTIMA**

Reflexión sobre lo que es la autoestima, su proceso y cómo influye en los principales miedos al éxito y al fracaso.

https://mentesalacarta.s3.amazonaws.com/articulos/jose-carlos-mimiaga-osorio-articulo-la-autoestima-4752.pdf

**LA CULTURA DEL SERVICIO**

Breve revisión de los aspectos fundamentales del buen servicio.

**COMUNICACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN**

Breve revisión de la forma en que nos expresamos y el impacto que tiene en los pensamientos y emociones en los demás o en nosotros mismos cuando recibimos retroalimentación negativa.

**PNL CAMBIAR EMOCIONES**

Breve resúmen de algunas técnicas de PNL para cambiar o reforzar estados emocionales.

## Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/jose-carlos-mimiaga